

ПРОБЛЕМА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

*А.В. Дмитриева, студентка 4 курса,
кафедра экономической теории*

Использование понятия транзакционных издержек для исследования экономических процессов в настоящее время является весьма плодотворным. На основе постановки вопроса о содержании транзакционных издержек появляется возможность исследовать ситуации, которые оцениваются как трансформационные, что является особенно важным для нашей экономики.

Развитие теории транзакционных издержек началось в 1930 годах, когда были отмечены значительные достижения в рамках юридической, экономической и организационных наук. Однако, как это часто случается со многими оригинальными идеями о ней тут же забыли. Только в 1960-е годы эта теория была подкреплена признанием того, что феномен "провалов рынка" является следствием существования транзакционных издержек.

В рамках неоклассической концепции считалось, что деятельность фирмы точно отражается производственной функцией, но в то же время не обращалось внимание на то, что существуют различные организационные формы, которые обеспечивают достижение трудной цели экономии издержек. Такая ситуация отчасти объясняется сложностью, присущей данным институтам. Основной целью и результатом функционирования институтов является минимизация транзакционных издержек.

Категория транзакции, основная в теории транзакционных издержек, охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. В современной экономической теории прав собственности под транзакцией понимается обмен правами собственности или правами на какую-либо деятельность. Таким образом, движение прав собственности обособляется от перемещения товаров в пространстве и во времени. Это позволяет выделить физические и правовые характеристики товаров и, соответственно, виды деятельности и услуг, требующиеся для их формирования и изменения – трансформационные и транзакционные. Ценность данных услуг соответственно определяет величину трансформационных и транзакционных издержек.

Транзакционные издержки возникают везде, где существует обмен. Чем выше интенсивность обмена, тем выше, при прочих равных уровень транзакционных издержек. Согласно К. Эрроу [1], экономический институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек, и для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, повышая тем самым выгоды от обмена.

Как правило, экономисты пытаются увязать транзакционные издержки с некоторыми действиями в процессе подготовки, заключения и исполнения сделки. С этой точки зрения выделяют следующие виды транзакционных издержек:

- издержки поиска информации (затраты времени и ресурсов на ведение поиска, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством информации);
- издержки ведения переговоров;
- издержки измерения (товар должен соответствовать некоторым характеристикам, которые иногда сложно измерить);

- издержки спецификации и защиты прав собственности (затраты на содержание судов, арбитража, государственных органов; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав);
- издержки "оппортунистического поведения" (возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки).

Проблема анализа и оценки транзакционных издержек состоит в том, что они не поддаются простому измерению. Преодоление трудностей, связанных с измерением транзакционных издержек, экономисты видят в выработке стандартной формулы транзакционных издержек и в создании крупных баз данных о реальных хозяйственных сделках, детали которых нередко окутаны коммерческой тайной. На сегодняшний день единственную попытку количественно оценить уровень транзакционных издержек предприняли Д. Норт и Дж. Уоллис. Основой анализа является введенное ими различие между "трансформационными" (связанными с физическим воздействием на предмет) и транзакционными издержками. И трансформационные, и транзакционные издержки признаются производительными. Предполагается, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других, а, следовательно, не делают между ними различия. И функция трансформации, и функция транзакции требуют реальных затрат.

Для определения издержек транзакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе.

На основе разделения трансформационных и транзакционных издержек ими был сделан расчет динамики доли транзакционного сектора в экономике США. В период с 1870 по 1970 годы произошло увеличение транзакционных издержек с 26,1% до 54,7% [2]. Очевиден значительный рост транзакционных издержек. Расширение транзакционного сектора Норт и Уоллис называют "структурным сдвигом первостепенной важности". Дело в том, что уменьшение транзакционных издержек в расчете на одну сделку открывает путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда. Это, по мнению авторов, объясняет контраст между высокоразвитыми странами и странами "третьего мира". Ими выделяется три фактора, лежавших в основе повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США.

1. Углубление специализации и разделения труда. Значение по спецификации и правовой защите контрактов возросло по мере расширения рынка и усиления процесса урбанизации. Последствия большего товарного разнообразия и ослабления личных контактов выразились в том, что экономические агенты повысили свои расходы на поиск и обработку рыночной информации.
2. Технический прогресс в промышленности, сопровождавшийся ростом фирм. Использование капиталоемких технологий оправдано только при достаточно значительных масштабах производства, что требует ритмичного поступления сырья и материалов и налаженной системы сбыта. Снижение издержек и повышения скорости транспорта сделали возможным переход к таким крупным организациям.

Благодаря этому, большой поток транзакций стал осуществляться не только через рынок, но и непосредственно внутри фирм.

3. Усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором. Произошло снижение издержек по оказанию давления на политическую власть в целях перераспределения прав собственности, чем и было вызвано непрерывное нарастание государственного вмешательства в экономику.

Анализ Норта и Уоллиса интересен тем, что он вскрывает всю неоднозначность источников расширения транзакционного сектора. Его рост может происходить 1) при простом перемещении вне рыночных транзакций на рынок, 2) при снижении стоимости единичной транзакции (за счет экономии на масштабах или лучшей спецификации и защиты прав собственности государством), 3) при постоянной или увеличивающейся удельной стоимости транзакционных услуг, если это повышение сопровождается экономией на издержках в трансформационном секторе в результате НТП, 4) при удорожании процесса обмена вследствие неэффективного перераспределения прав собственности, осуществляемого государством.

Таким образом, роль государства оказывается противоречивой: оно способно быть причиной и упадка и процветания нации. Но граница его возможностей и в том и в другом случае будут неодинаковы в условиях различных правовых режимов собственности.

В 1990-х годах на постсоветском пространстве начались экономические реформы. Кроме всего прочего, происходила трансформация институциональной структуры, которая сопровождалась ростом транзакционных издержек. Расчитанные по методике Норта-Уоллиса транзакционные издержки в Республике Беларусь выросли с 2,3% до 10% [3]. Однако, причины их увеличения совсем иные, нежели в американской экономике. Рост транзакционных издержек в нашей экономике можно объяснить действием ряда факторов:

- необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде, что требует организации на них подразделений по управлению маркетингом, финансам и т. д., рост затрат на поиск деловых партнеров, ведение переговоров и заключению договоров;
- повышение издержек, связанных с неразвитостью инфраструктуры при увеличении нагрузок на инфраструктурные сети. Например, немалая часть рабочего времени менеджеров уходит на попытки связаться с партнером и на ожидание ответа от него;
- возникновением издержек, связанных с процессом приватизации, как прямых (затраты на подготовку и регистрацию документов, эмиссию ценных бумаг и т. п.), так и косвенных (затраты на содержание аппарата управления приватизацией).

Ни один из факторов, приводимых Д. Нормом и Дж. Уоллисом для объяснения причин аналогичного явления в американской экономике, не действует в переходных экономиках. Оценка динамики транзакционных издержек показывает, что институциональные преобразования, направленные на либерализацию рынка и спецификацию прав собственности не только не понижают транзакционные издержки, но и ведут к значительному их росту.

Почему это происходит? Ведь теоретически либерализация должна приводить к снижению транзакционных издержек в силу самой природы рыночного механизма,

способствующего более эффективному распределению прав собственности. Ответить на этот вопрос можно проанализировав распределение прав собственности в советской экономике дореформенного периода. В СССР существовала система, характеризовавшаяся почти полной "размытостью" прав собственности на уровне экономических субъектов и, как следствие, сравнительно низким уровнем явных транзакционных издержек и огромными альтернативными издержками. Институциональные преобразования, направленные на изменение прежней системы, сводились поэтому к двум взаимосвязанным процессам: переходу от планового регулирования к рыночному и спецификации прав собственности, прежде всего путем их передачи из рук государства в руки частных агентов.

Основываясь на этой концепции, можно сделать несколько выводов, позволяющих объяснить отмеченный выше рост транзакционных издержек в постсоциалистических экономиках. В действительности на первых этапах реформы происходило превращение скрытых издержек неэффективного распределения ресурсов и дестимуляции труда в явные транзакционные издержки. В условиях рынка фирма, обладающая всем пучком прав собственности и несущая полную ответственность за результаты своих действий, вынуждена затрачивать больше средств и усилий на проведение транзакций, но это компенсируется выгодами более рационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования, что снижает общую массу издержек в экономике. Прирост явных транзакционных издержек несопоставим с потерями, которые могли бы возникнуть вследствие размытости прав собственности. Процесс спецификации прав собственности приводит к экономии собственно эксплицитных транзакционных издержек.

Эффективная институциональная структура, и, прежде всего система прав собственности, оказываются важной предпосылкой будущего экономического роста. Ее построение является важнейшей задачей преобразования экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб, 1996, с.38.
2. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М., 1990, с.24.
3. Промышленность Республики Беларусь 1998. Статистический сборник, Мн., 1998.